"Éxito no es suerte, es claridad, compromiso y coraje."

LAS 7 C DEL ÉXITO

Los 7 PILARES del ÉXITO

DOMINA LOS 7 PILARES DEL ÉXITO Y CONVIÉRTETE EN LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO

BRIAN TRACY

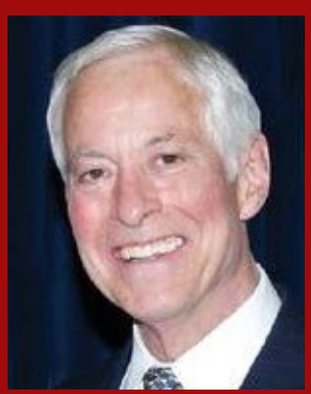
DOMINA LOS 7 PILARES DEL ÉXITO Y CONVIÉRTETE EN LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO

"Si aplicas estas 7 cualidades en cualquier área de tu vida, el éxito se vuelve inevitable."

"*Los 7 Pilares del Éxito*" de Brian Tracy es mucho más que un conjunto de consejos; es una guía definitiva para transformar sueños en resultados tangibles. A través de siete principios universales y probados, este libro te mostrará cómo:

- Definir con claridad tus objetivos más importantes y crear un plan efectivo para alcanzarlos.
- Desarrollar las competencias clave que te diferencian en cualquier ámbito.
- Mantener una concentración férrea en lo que realmente importa, eliminando distracciones.
- Incorporar el aprendizaje continuo como hábito para mantenerte siempre un paso adelante.

Este libro es para quienes están decididos a dejar de soñar y comenzar a hacer, para quienes entienden que el éxito es el resultado de hábitos claros y acciones consistentes. Con un estilo directo, motivador y lleno de estrategias prácticas, Brian Tracy te invita a recorrer el camino hacia la realización personal y profesional. Prepárate para convertir cada desafío en una oportunidad y cada meta en una victoria.



BRIAN TRACY es el presidente y director ejecutivo de Brian Tracy International, una empresa especializada en la formación y el desarrollo de personas y organizaciones. Antes de fundar su compañía, ocupó el cargo de director de operaciones en una empresa de desarrollo con un valor de 265 millones de dólares.

A lo largo de su carrera, ha asesorado a más de 1.000 empresas y ha impartido conferencias y seminarios a más de 5 millones de personas, en más de 5.000 eventos realizados en los Estados Unidos y en más de 60 países alrededor del mundo.

Es autor bestseller de 55 libros, los cuales han sido traducidos a 38 idiomas, convirtiéndolo en una de las voces más influyentes del mundo en temas de liderazgo, éxito y desarrollo personal.

7 C DEL ÉXITO

LOS 7 PILARES DEL ÉXITO

Siete decisiones. Un destino: tu éxito

Growth Through Learning GTL

Brian Tracy

SOBRE EL AUTOR

Brian Tracy es una de las máximas autoridades mundiales en desarrollo del potencial humano y éxito empresarial.

Cada año, imparte conferencias y seminarios a más de 400,000 personas sobre crecimiento personal y profesional, incluyendo ejecutivos y equipos de empresas líderes como IBM, Arthur Andersen y McDonnell Douglas. Sus charlas dinámicas sobre liderazgo, ventas y efectividad personal generan cambios inmediatos y resultados duraderos.

Con más de 300 libros y programas de audio y video, sus enseñanzas abarcan todo el espectro del alto desempeño, tanto individual como corporativo. Estos programas, desarrollados tras más de 25 años de investigación, se encuentran entre las herramientas de aprendizaje más efectivas del mundo.

Es autor y narrador de numerosos bestsellers, como *La Psicología del Éxito*, *La Nueva Psicología de las Ventas*, *Hábitos Para Ser Millonario* y muchos otros. Además, ha asesorado a grandes corporaciones en planificación estratégica y desarrollo organizacional.

En este libro, Brian Tracy comparte décadas de sabiduría, condensando experiencias con personas y empresas en todo el mundo.

Growth Through Learning - GTL

OTROS LIBROS ELECTRÓNICOS DE BRIAN TRACY

Varias de sus obras están disponibles en formato digital, compatibles con Microsoft Reader, Adobe Reader, Mobipocket Reader y Palm Reader, y pueden adquirirse en las principales tiendas de eBooks en línea.

El Factor Suerte

La Ciencia Del Éxito

La Ciencia De La Influencia

La Ciencia De La Autoconfianza

El Poder De la Disciplina

El Poder De Su Liderazgo

EL Poder Del Carisma

La Nueva Psicología Del Logro

Puedes Ser Rico Por Tu Cuenta

El Arte De Liderar Con Excelencia

Estrategias Comprobadas Para Vender Más Y Mejor

Conviértete En Un Superestrella En Las Ventas

Como Ganar Tu Primer Millón

Growth Through Learning - GTL

PREFACIO

En un mundo donde la competencia es cada vez más intensa y las oportunidades cambian a gran velocidad, alcanzar el éxito puede parecer un desafío insuperable. Sin embargo, Brian Tracy, reconocido experto mundial en desarrollo personal y profesional, ofrece un mapa claro y efectivo: "*Las 7 C's del éxito*". Este seminario reúne siete principios fundamentales que no solo guían a cualquier persona hacia el logro de sus metas más ambiciosas, sino que también transforman la manera en que se enfrenta la vida y el trabajo.

Desde la importancia de tener una claridad absoluta sobre lo que se desea, hasta el coraje inquebrantable para persistir frente a los obstáculos, cada "C" representa una pieza esencial del rompecabezas del éxito. Tracy combina sabiduría práctica, ejemplos inspiradores y técnicas concretas que pueden aplicarse de inmediato, haciendo de este seminario una herramienta invaluable para emprendedores, profesionales y cualquier persona comprometida con su crecimiento.

Growth Through Learning - GTL

INTRODUCCIÓN

"La claridad te muestra el camino, la confianza te impulsa a dar el primer paso, la concentración te mantiene en curso, la restricción te protege del ruido, el aprendizaje continuo te eleva, el compromiso te sostiene... y el coraje convierte tus sueños en realidad." ANONIMO

Quiero comenzar con una pequeña historia que solemos contar en el mundo del discurso profesional. Cuando una persona ha pasado por un accidente —como es mi caso, que me operaron de la cadera y necesito un andador para moverme—, uno sube al escenario y dice: "Antes de comenzar, quiero advertirles que en el libro 'El gozo del sexo' hay un error muy grave en la página 54…"

Estoy realmente feliz de estar aquí. Me comentaban hace un momento que ustedes son los líderes, los pioneros, los motores que impulsan esta empresa. Y era verdad. Pero también me dijeron algo más: todos ustedes son millonarios hechos a sí mismos.

Y yo respondí: *¡Vaya!*

Y él me dijo: *Sí. Todos los que están aquí o ya son millonarios hechos por sí mismos… o tienen la intención firme de serlo en el futuro. ¿Es correcto?*

LIFEVANTAGE: UNA FÁBRICA DE MILLONARIOS

Esta compañía, LifeVantage, es una fábrica de millonarios. Está aquí para entregarte las herramientas, una tras otra, como si estuvieras aprendiendo a cocinar en una gran cocina profesional. Te dan las recetas necesarias para hacerte rico. Y el único límite de lo que puedes lograr… está dentro de ti.

Growth Through Learning - GTL

Yo empecé a estudiar este tema hace muchos años, cuando apenas comenzaba mi carrera como conferencista. Un día recibí una llamada de un caballero que tenía 800 divisiones en su negocio, repartidas por toda Norteamérica. Cada año se reunían en una convención anual, y esta vez él había hecho una encuesta: todos querían saber cómo convertirse en millonarios.

Me llamó y me preguntó:

—¿Podrías dar una charla sobre cómo hacerse millonario?

Y yo dije, por supuesto.

PREPARARSE SIN SABER NADA... Y VOLVERSE EXPERTO

Cuando uno está comenzando como conferencista, siempre dice que sí. Da igual si te piden hablar sobre manejo del estrés, relaciones familiares, pérdida de peso… uno dice: "¡Ese es precisamente mi tema! ¡Soy especialista en eso!" Y eso hice.

Colgué el teléfono y me quedé en silencio. Yo tendría unos 37, 38 años en ese momento. Y entonces me di cuenta: *no sabía absolutamente nada sobre cómo volverse millonario.*

Desde que era adolescente, había tenido ese sueño. A los 20, a los 25, a los 30 y luego a los 35… Mi meta siempre fue convertirme en millonario. Y sí, ganaba lo suficiente, era bueno en ventas, bueno en marketing… pero estaba muy lejos de convertirme en millonario. Y ahora tenía que dar una charla sobre eso… frente a 800 dueños de negocios, como ustedes.

Entonces, dediqué dos meses de mi vida a un estudio intensivo. Me lancé de lleno. Leí todo lo que pude encontrar sobre millonarios hechos por sí mismos.

Growth Through Learning - GTL

EL ORIGEN DE LA CONFERENCIA "21 SECRETOS DEL ÉXITO"

Descubrí que se habían entrevistado a más de 10,000 personas que habían empezado de cero y logrado ser millonarios a lo largo de una sola vida de trabajo.

Y ellos contaban lo que hicieron, lo que evitaron, los errores que cometieron, las decisiones que no tomaron, y por qué. Con todo eso, armé una conferencia que titulé: "*Los 21 secretos del éxito de los millonarios hechos por sí mismos.*"

Di esa charla… y dos minutos después recibí una ovación de pie.

Y me preguntaron: *¿Podrías dar esa charla en nuestra empresa? ¿Podrías repetirla?*

Y por supuesto, dije que sí.

La di una y otra vez. Al principio era una charla de 60 minutos… luego se transformó en una de 90 minutos, luego en una de medio día… y más tarde, en una de jornada completa. Empecé a presentarla en todo el mundo. Luego la grabé en audio, en video… y más tarde la convertí en un libro. Miles de personas —cientos de miles, de hecho— en todo el mundo, se convirtieron en millonarios gracias a esa charla.

Y es exactamente como lo que dije antes:

Si tú trabajas con un chef maestro, ese chef puede enseñarte a preparar platos absolutamente extraordinarios.

EL FENÓMENO DE LOS MILLONARIOS HECHOS A SÍ MISMOS

Convertirse en millonario hecho por uno mismo… Cuando yo comencé a estudiar el tema en 1980, había unos 5,000 millonarios hechos por sí mismos en Estados Unidos. Hoy en día hay más de 30,000.

Y esa cifra sigue creciendo: aproximadamente uno nuevo cada ocho minutos.

Growth Through Learning GT

El 87% de los millonarios actuales no heredaron su fortuna, sino que la construyeron.

Y muchos provienen de este tipo de negocios.

Dicen que si tomas a cien personas recién graduadas de la universidad o del bachillerato, solo una de ellas se volverá realmente rica a lo largo de su vida. Tres estarán bien económicamente. Quince habrán ahorrado una cantidad razonable de dinero. Y el 80% restante… estarán trabajando, endeudados o arruinados cuando lleguen a los 65 años.

ORÍGENES HUMILDES Y FRACASOS TEMPRANOS

Yo estaba en mis treinta cuando todo esto empezó. Ni siquiera terminé el bachillerato. Me gradué en esa mitad de la clase que hizo posible que la otra mitad tuviera buenas calificaciones. Era irlandés. Solían decir que todo el mundo sirve para algo, aunque sea como mal ejemplo. Y yo era ese mal ejemplo. A menudo escuchaba: "Si no te aplicas, vas a acabar como Tracy. Si no espabilas, vas a terminar como Brian Tracy". Y eso bastaba para que los chicos hicieran sus tareas.

Dejé la escuela en el último año. No obtuve un diploma, sino un "certificado de salida", que básicamente decía: adiós. Uno de esos emojis que se despiden con la mano.

Mi primer trabajo fue lavar platos en la parte trasera de un pequeño hotel, por 1 dólar con 12 centavos la hora. Recuerdo el día en que me subieron a 1 dólar con 14 centavos… fue un acontecimiento en mi vida. Durante años trabajé en oficios duros. Lavé platos hasta que me despidieron. Luego lavé autos, y también me despidieron. Después trabajé en una empresa de limpieza lavando pisos, y también me despidieron.

Growth Through Learning GTL

UNA FANTASÍA PERSISTENTE: SER RICO ALGÚN DÍA

Cuando eres joven, "ser despedido" es simplemente otra forma de decir "reorientación profesional involuntaria". Suena mejor. Es una oportunidad gratuita para explorar otros empleos... de forma inesperada.

Hoy te dan dos semanas de preaviso. En esos tiempos te daban dos minutos. "Ya no necesitamos tus servicios. Aquí tienes tu cheque. Esa es la puerta. Adiós".

Y así iba de un trabajo a otro. En algún momento viví en mi coche. Hice todo tipo de cosas. Pero siempre, de forma totalmente infundada, alimenté una fantasía: que algún día sería rico.

Hasta que un día se me presentó la oportunidad de hablar. Y cuando empecé a estudiar el tema, descubrí cosas maravillosas, cosas tan simples que parecía increíble. Y es que todo el mundo puede volverse rico. Lo único que necesitas es una fuente confiable de ingresos. Eso es realmente importante.

LIFEVANTAGE COMO VEHÍCULO HACIA LA PROSPERIDAD

LifeVantage, por ejemplo, es una excelente fuente de ingresos. Solo tienes que "bombear el pozo", y el flujo de dinero empieza a caer. Solo tienes que seguir llenando los cubos. Seguir llenando los cubos. Esta empresa tiene un único propósito: ayudarte a llenar ese pozo, ayudarte a bombear. Y así obtienes el flujo de dinero. Luego viene la gran pregunta: ¿qué haces con ese flujo? Pero esa ya es otra historia, no voy a hablar de eso ahora.

Lo que descubrí fue que había 21 secretos. Y los grabé. Los di como charlas, los compartí en conferencias… A la gente le fascina el tema de volverse rica. Y comenzaron a volver a mí, a veces solo un año después, para decirme: "Gracias a tu charla, ahora soy rico. Soy millonario".

"Ahora soy millonario" —me decían—. Y regresaban, con otro rostro. Sus rostros brillaban. A veces, incluso, con lágrimas en los ojos. Me contaban cómo habían luchado y luchado durante un año entero, luego de escuchar

Crown Through Learning - GTL

mi charla y comenzar a poner en práctica aquellas ideas. Y sí, se habían vuelto ricos.

Permíteme compartirte un par de ideas antes de entregarte las siete claves para convertirte en un líder excepcional en esta industria, en uno de los individuos mejor remunerados de nuestra sociedad… y en una persona verdaderamente próspera.

EL PODER DE LAS IDEAS SIMPLES, APLICADAS

Y lo maravilloso de todo esto es que no es complicado. No te estoy pidiendo que aprendas ciencia aeroespacial. Basta con que hagas cosas simples… pero que las hagas. Los primeros grandes estudios que se realizaron sobre miles de millonarios hechos a sí mismos buscaron responder una sola pregunta: ¿Cuál es su secreto? ¿Qué hicieron diferente?

Y todos, sin excepción, respondieron algo muy similar.

EL AUGE DE LOS MULTIMILLONARIOS HECHOS POR SÍ MISMOS

Cabe decir que, hoy en día, existen 2,595 multimillonarios en el mundo, según Forbes. Y cuando yo comencé a estudiar estos temas, ni siquiera existían los multimillonarios como hoy los conocemos. Tal vez Jay Paul Getty, el magnate del petróleo, y poco más.

Hoy, esa cifra ha explotado. Y el 87% de ellos se hicieron a sí mismos. Empezaron sin nada. Muchos eran inmigrantes. Llegaron a este país sin recursos, con lo puesto… y empezaron a trabajar. Y lo hicieron de cierta manera, con un enfoque y una disciplina que luego les permitió convertirse —primero— en millonarios.

EL PRIMER MILLÓN ES EL MÁS DIFÍCIL

Déjame dejarte esta frase, especialmente si tú ya alcanzaste tu primer millón:

El primer millón es difícil. El segundo es inevitable.

Growth Through Learning-GTL

Cuando lo escuché por primera vez, lo entendí todo.

Como decía Jim Rohn: *"No es volverse millonario lo importante. Es en quién debes convertirte para lograrlo."*

Porque sí, tienes que convertirte en otra persona. Una versión más elevada de ti mismo.

Tienes que desarrollar un carácter que va más allá del 99% de las personas en este mundo.

Tienes que cultivar la honestidad, la disciplina, relaciones de calidad, la voluntad de trabajar duro, de establecer prioridades… y muchas otras cosas. Porque sin eso, nada es posible.

EL SEGUNDO MILLÓN LLEGA POR INERCIA

Pero cuando logras tu primer millón, ya eres esa persona. Y entonces, generar el segundo millón ya no es tan cuesta arriba. Nunca es fácil, pero es mucho más fácil que el primero.

A lo largo del camino descubrí 21 secretos, y el primero de todos es este:

Sueña en grande.

Y lo digo en serio. No podía creerlo: cada persona que lo logró decía lo mismo. Que el punto de inflexión en sus vidas fue cuando dejaron de vagar por la carretera de la vida —sin avanzar demasiado— y decidieron tomar otro camino.

Ese momento, ese cruce decisivo, es este: Tomaron una decisión.

Decidieron que iban a ser ricos. Que se convertirían en millonarios.

Que trabajarían muchas horas, que harían sacrificios, que pagarían el precio…

Que harían todo lo necesario.

Y tú estás aquí, en una organización cuya razón de ser es precisamente esa: ayudarte a convertirte en millonario. Hay muchos beneficios en el

Growth Through Learning - GTL

producto, sí, pero el enfoque principal… eres tú. Tu éxito. Tu libertad financiera. Porque cuando tú triunfas, puedes hacer todas esas cosas maravillosas que quieres para ti y para tu familia.

Así que, toma una decisión. En serio. Hazlo.

NO ESPERES MILAGROS, ACTÚA CON DECISIÓN

Recuerdo que cuando tenía 36 años, me di cuenta de que hasta ese momento yo había deseado, esperado, rezado… pero nunca había decidido realmente.

Soñaba con que quizás algún día pasaría algo. Una especie de milagro. Invertí en acciones baratas, en minas… intenté de todo.

Y ¿sabes qué? No pasó absolutamente nada.

Hasta que descubrí algo que repiten dos de las ideas más comunes entre los millonarios hechos a sí mismos.

LA ÉTICA DEL TRABAJO DURO: 59 HORAS POR SEMANA

La primera: no era más talentoso ni más inteligente que los demás. No sacaban mejores notas, ni eran genios. Pero había una diferencia: estaban dispuestos a trabajar más duro que nadie. A madrugar antes que los demás, a esforzarse más, a quedarse hasta más tarde… a hacer lo que nadie más estaba dispuesto a hacer.

Y ¿sabes qué? En promedio, los millonarios hechos a sí mismos trabajan unas 59 horas por semana.

Eso significa seis días a la semana, diez horas por día. O cinco días a la semana, doce horas por día. Son pocos, muy pocos, los que trabajan sólo cinco días por semana. Y si lo hacen, es porque ya han alcanzado su meta financiera. No antes.

Growth Through Learning - GTL

VIVE CON FRUGALIDAD, AL MENOS AL PRINCIPIO

La segunda cosa que descubrí fue su frugalidad. Ganaban dinero, sí, pero no lo gastaban todo. Lo ahorraban. Porque hay un momento en la vida para ser generoso, para hacer viajes, para comprarte autos nuevos, una casa en la ciudad y otra en la montaña... pero ese momento no es al principio.

Tuve un banquero, Alan —a quien aún recuerdo con gratitud— que una vez me dijo: "Nosotros hacemos banca para dueños de pequeñas y medianas empresas, y siempre sabemos cuándo un negocio va a empezar a tener problemas: cuando el dueño decide construirse una casa nueva".

¿Por qué? Porque es demasiado pronto. Porque empiezan a ver resultados, a crecer… y se desbocan. Si tan solo esperaran cinco años más, podrían construir esa casa sin problemas. Pero no. Lo hacen demasiado pronto.

Tu trabajo es convertirte en un millonario hecho a ti mismo. Y el trabajo de LifeVantage es ayudarte a lograrlo.

Mi trabajo es decirte qué hacer. Mostrarte las recetas y fórmulas que puedes usar. Porque a veces, lo único que se necesita… es una decisión.

TÚ TAMBIÉN PUEDES LOGRARLO

Recuerda esto: *El 87% de los millonarios y multimillonarios son hechos a sí mismos.* Empezaron desde cero. Y no son más inteligentes que tú. No son mejores que tú. Nadie es más inteligente que tú. Nadie es mejor que tú.

Y si alguien más pudo hacerlo, especialmente alguien que comenzó con grandes desventajas, eso es la prueba de que tú también puedes hacerlo.

Abraham Lincoln lo dijo así: "*El hecho de que algunos se hagan ricos es prueba de que todos pueden hacerse ricos*".

Es decir, el simple hecho de que alguien lo haya logrado —empezando sin nada— es suficiente prueba de que tú también puedes.

Solo tienes que hacer las mismas cosas, una y otra vez.

Growth Through Learning - GT

LAS FÓRMULAS DEL ÉXITO: LAS SIETE C Y MÁS

Por eso quiero compartir contigo lo que llamo "Las siete C". Y así empecé a crear fórmulas. Mis fórmulas son de 3, de 7, de 10, de 12 y de 21 elementos. Escribí *22 libros*, cada uno con 21 Secretos para alcanzar un objetivo específico:

- 21 Secretos Probados para Dominar Tu Tiempo y Duplicar Tu Productividad
- 21 Secretos Poderosos para Alimentar el Amor Cada Día... y Mantenerlo para Toda la Vida
- 21 Secretos para vivir hasta los cien años.
- 21 Secretos para ser un gerente extraordinario.
- 21 Secretos para convertirse en un excelente directivo.
- 21 Secretos Comprobados para Construir un Negocio Altamente Rentable
- 21 Secretos para iniciar y construir su propio negocio exitoso.
- 21 Secretos para convertirse en una superestrella de las ventas
- 21 Secretos para conocer y casarte con el hombre o la mujer de tus sueños.

Esas ideas han sido muy populares. He invertido cientos y cientos de horas en investigación, escribiendo frases, ideas, fórmulas. Y la gente me dice que una sola frase, una sola idea entre las 21, les cambió la vida para siempre.

Soy una persona insaciable por aprender.

Growth Through Learning - GTL

UNA SOLA IDEA PUEDE CAMBIAR TU VIDA

He invertido más de 150,000 horas estudiando. Estudio todo el tiempo.

Ayer, en el vuelo desde Las Vegas hacia San Diego —mi hijo vive en Las Vegas—, leí durante tres horas y media.

Antes de salir, ya había leído dos más. Hoy leeré otras cuatro horas. Estoy constantemente absorbiendo información, porque una sola idea, combinada

con lo que ya sabes y con la oportunidad que tienes frente a ti, puede transformar tu vida para siempre.

Solo tienes que hacerte una pregunta:

¿Es esta la idea? ¿Es esta la que cambiará mi vida?

Growth Through Learning - GTL

PRIMER PILAR DEL ÉXITO

CLARIDAD (OBJETIVOS SMART)

Growth Through Learning - GTL

"La claridad es el punto de partida de todo éxito. No puedes alcanzar un blanco que no puedes ver."

— Brian Tracy

La primera "C" es la "C" de claridad. Y debo decir que claridad es, sin duda, mi palabra favorita en el mundo del éxito. Es también mi palabra favorita en el mundo de los negocios.

He trabajado como consultor para más de mil corporaciones —grandes empresas, compañías globales como IBM, General Motors, PepsiCo, Bank of America… verdaderos titanes del sector—. Pero también he colaborado con más de 10.000 pequeñas y medianas empresas, de todo tipo y en todo el mundo.

Y hay algo que he aprendido una y otra vez: *los problemas aparecen cuando una empresa pierde claridad sobre lo que está haciendo o sobre cómo lo está haciendo.*

LAS PREGUNTAS ESENCIALES PARA CUALQUIER NEGOCIO

A partir de esta observación, diseñé un programa que, en lo personal, me resulta intelectualmente fascinante: lo llamé el "MBA de dos días". En él exploro los diez factores esenciales de cualquier empresa, los mismos que aprendí cuando volví a la universidad ya entrado en mis treinta. Y llegué a una conclusión: *todo problema empresarial surge por una falta de claridad.*

- ¿Qué vendes, exactamente?
- ¿Quién es tu cliente?
- ¿Qué valora más tu cliente, por encima de todo?
- ¿En qué te diferencias de tus competidores?
- ¿Qué puedes hacer para atraer más clientes?
- ¿Y qué puedes hacer para cerrar ventas con ellos?

Estas preguntas son fundamentales. Y todas giran en torno a lo mismo: claridad.

LA LIBRETA AMARILLA Y EL PODER DE LA PLANIFICACIÓN DIARIA

Aprendí algo más que quiero compartir contigo. En un estudio que se hizo con 50 empresarios exitosos —gente como tú— se les preguntó: *¿Cuál ha sido la herramienta de gestión del tiempo o de negocios más valiosa que hayas descubierto?*

Cuarenta y nueve de los cincuenta levantaron… una libreta amarilla. Sí, una libreta de notas amarilla, como esta.

¿Y qué hacían con ella? Planificaban su día.

Hacían una lista: "Hoy tengo que hacer esto, luego esto otro…".

Siempre trabajaban con una lista.

Growth Through Learning GTL

- Siempre.
- Siempre.
- Siempre.

Porque no hacerlo es como quitar las manos del volante mientras conduces por un camino de montaña lleno de curvas.

¿El resultado? Tu vida comienza a desviarse. Empiezas a hacer cosas irrelevantes, innecesarias, inútiles. Y al final del día te sientes agotado… pero no lograste nada significativo.

Quizá tú no caes en eso, pero créeme: le pasa a mucha gente.

CLARIDAD APLICADA A LA ESCRITURA DE LIBROS

Por eso la claridad no es opcional. Es esencial. En la vida hay puntos de inflexión. Yo he escrito y publicado ya 86 libros.

Sí, 86. Porque descubrí una fórmula para escribir y publicar libros. Tengo contratos firmados para cuatro más, y tengo además dos libros adicionales esperando turno. No he podido terminarlos aún por cuestiones personales, pero están en camino.

La mayoría de los autores profesionales escribe un libro cada dos o tres años.

Yo escribo y publico hasta cuatro libros al año.

Uno cada 90 días.

Y tengo la fortuna de estar publicado por algunas de las editoriales más importantes y prestigiosas del mundo.

EL SISTEMA DETRÁS DE ESCRIBIR LIBROS EXITOSOS

Ahora bien, mucha gente me dice: "*Quiero escribir un libro para hacerme rico.*"

No. Uno no se hace rico escribiendo un solo libro.

Te vuelves próspero cuando escribes varios.

Growth Through Learning - GTL

- El primer libro llama la atención.
- El segundo demuestra que el primero no fue casualidad.
- El tercero suele ser el que comienza a generar ingresos reales.
- Y a partir del cuarto… es otra historia.

"¿Cómo puedes escribir tantos libros?", me preguntan.

Mi respuesta es simple: *tengo un sistema.*

Como una receta de cocina.

Sigo el paso a paso. Y la base de todo ese sistema es, otra vez, *claridad.*

- ¿De qué trata el libro?
- ¿Para quién es?
- ¿Qué temas aborda que no estén ya cubiertos en otros libros?
- ¿Cuál es el método, el sistema, la estructura?

No escribo ficción. Solo escribo no ficción.

Libros prácticos: *haz esto, y obtendrás esto otro.*

Y dedico cientos —literalmente, cientos— de horas a cada uno.

LA FALTA DE CLARIDAD ES LA CAUSA NÚMERO UNO DEL FRACASO

Volviendo a mi MBA de dos días, lo confirmé una vez más: *la razón número uno por la cual los negocios fracasan* —no hablo de empresas del Fortune 500, sino de negocios unipersonales, pequeños emprendimientos— es que simplemente… *no tienen claridad.*

No saben con precisión qué negocio están llevando adelante.

Y esa falta de claridad se manifiesta en cada etapa del proceso. Porque no piensan por escrito.

Grown Through Learning - GTL

PIENSA POR ESCRITO.

La herramienta más poderosa del mundo eres tú, con un bolígrafo y una hoja de papel. Esta es la mayor creadora de riqueza que existe.

Jamás —repito, jamás— levantes el teléfono sin tener algo donde anotar. Nunca respondas una llamada sin estar preparado para tomar notas. Toma notas constantemente. Toma notas. Toma notas.

Hoy en día puedes registrar todo en tu teléfono, sí, pero lo que he descubierto es que cuando lo escribes a mano, tu cerebro lo graba. Y las probabilidades de que lo recuerdes aumentan exponencialmente.

TUS METAS DEBEN ESTAR POR ESCRITO

He comprobado que, si tus metas no están por escrito, simplemente no existen.

Una de las cosas que he enseñado —y he enseñado esto a más de cinco millones de personas— es: *escribe tus metas en papel y hazlo en tiempo presente*, como si ya las hubieras alcanzado.

Por ejemplo:

- "Gano X cantidad de dinero en 2019."
- "Soy millonario hecho a mí mismo para el 1 de enero de 2025."
- "Peso X cantidad de kilos."
- "Vivo en una casa de 500 metros cuadrados, con un dormitorio separado para cada uno de mis hijos."

En otras palabras, escríbelo como si fuera un hecho, como si simplemente estuvieras reportando lo que ya es realidad.

ACTIVA LA TENSIÓN CREATIVA

Tu mente subconsciente es maravillosa, pero solo responde con fuerza a las metas que le presentas *en el ahora*, en *tiempo presente.*

Growth Through Learning GTL

Esto activa un dinamismo. Hay una palabra específica, pero lo importante es esto: cuando tu cerebro sabe que hoy estás ganando cierta cantidad, pero tú escribes "yo gano X", cuando tu cerebro sabe que aún no eres millonario pero tú afirmas "yo soy millonario", entonces se activa una tensión creativa.

Tu mente empieza a trabajar para cerrar esa brecha entre tu situación actual y tu declaración escrita. Y trabaja las 24 horas del día. Te envía ideas, conexiones, oportunidades.

ACCEDE A TU MENTE SUPRACONSCIENTE

Cada persona tiene lo que se llama la mente *supraconsciente o superconciente.*

Este concepto se ha mencionado desde hace más de cinco mil años. Algunos la llaman el "Alma Superior", otros la "Mente Divina", el "Espíritu de Dios"... El nombre no importa tanto. Lo que importa es que *existe una fuerza poderosa en el universo a la que puedes acceder.*

Y basta con escribir una meta de manera clara en un pedazo de papel para activarla.

Y esa mente trabaja incansablemente, día y noche, para traer esa meta a tu vida.

Muchos de ustedes han leído libros sobre la ley de la atracción, y demás. La realidad es que, una vez que tienes *claridad absoluta sobre una meta* y la escribes —no la digitas, la escribes a mano—, entonces comienzas a activar un campo energético de atracción.

ESCRIBIR TUS METAS: LO CAMBIA TODO

Ese campo empieza a atraer hacia tu vida todo lo que necesitas para cumplir esa meta.

Pero si no está escrita... *no sucede absolutamente nada.*

Por eso, te pido —y esto se los he dicho a miles de personas—: por favor, haz una sola cosa por mí: escribe tus metas después de este seminario.

Growth Through Learning - GTL

Sigue las instrucciones. Te vamos a dar una guía paso a paso.

Por cierto, hemos puesto a disposición de todos mi fórmula para establecer metas, está en línea para quien quiera acceder.

Puedes encontrarla en LifeVantage.

Te aseguro que puede ahorrarte entre 10 y 20 años de trabajo duro.

Tu vida se transformará. Es como tomar un elixir mágico: todo cambia.

Lo que debes hacer es decidirte. Cada persona, en algún momento, llega a un punto de inflexión.

Y ese momento llega cuando eliges una meta importante. Cuando te comprometes con una meta poderosa.

SI VAS A TRABAJAR TODA LA VIDA, APUNTA LO ALTO

Y ya que vas a trabajar toda tu vida para ganar dinero, más vale que te pongas como meta ganar mucho dinero.

En esta vida puedes ganar mucho o puedes ganar poco.

Y si tienes opción, te recomiendo que elijas ganar mucho.

Porque si no eliges eso, por defecto terminas ganando poco.

Y eso es lo que le ocurre al 80% de la población: deambulan, se quejan de los que tienen éxito, se sienten víctimas, dicen "la vida no es justa".

La mayoría se conforma, tú no

Pero en el momento en que tienes claridad absoluta sobre tu objetivo, comienzas a ver todo tipo de oportunidades.

Cosas que antes no veías. Acciones que puedes tomar y que te acercan más rápido a esa meta.

Y también mueven la meta hacia ti. Activas ese campo magnético. Comienzas a atraer personas, circunstancias y recursos que te ayudan a lograr tu objetivo.

Growth Through Learning - GTL

Y tú ayudas a otros a lograr los suyos. Es un fenómeno asombroso, pero real. Ha sido cierto durante miles de años.

Y es el gran secreto del éxito.

Ahora, hablemos de las siete "*C o las 7 pilares del éxito*". Que podría pasarme todo el día hablando de ellas.

CLARIDAD: EL PUNTO DE PARTIDA DEL ÉXITO

El primer pilar es: claridad.

Tener una claridad absoluta sobre quién eres. Eso significa saber lo que quieres en la vida, qué clase de persona eres, en qué crees, qué es importante para ti, qué te apasiona. Nunca tendrás éxito a menos que estés haciendo algo que disfrutes profundamente y que hagas bien.

Napoleón Hill ya lo decía en su obra de 1936: *haz algo que ames, hazlo con excelencia y nunca volverás a trabajar un solo día de tu vida.*

Porque dejarás de verlo como trabajo. No podrás esperar a comenzar el día, a sumergirte en lo que haces, porque lo amas.

LA AUTOESTIMA CAMBIA TU VIDA

Un punto de inflexión en mi vida ocurrió, si mal no recuerdo, en 1987. Asistí a un seminario donde el ponente habló sobre la importancia de la autoestima. Y dijo algo que me marcó: *la autoestima es, simplemente, cuánto te gustas a ti mismo.*

Cuanto más te agradas, más te agradan los demás. Y cuanto más te gustas, más confianza tienes, más dispuesto estás a probar cosas nuevas, menos miedo tienes de cometer errores… y por eso te atreves a tomar riesgos, incluso sabiendo que puedes fallar.

Growth Through Learning GTL

REFUERZA TU AUTOESTIMA CON PALABRAS

Y lo fascinante es que puedes fortalecer tu autoestima con una herramienta tan simple como poderosa: *decirte a ti mismo, una y otra vez, me gusto, me gusto, me gusto.* Dilo. Repítelo: *me gusto.*

¡Vamos, no te chupes el dedo mientras lo dices como si no lo creyeras! No. Dilo en serio: me gusto.

Y lo más poderoso que puedes hacer en esta vida —especialmente si estás en una profesión que trata con personas— es ayudar a otros a que también se gusten a sí mismos. ¿Cómo lo logras? Tratándolos bien.

Aplica la regla de oro: trátalos como a ti te gustaría que te traten. Hazlos sentir valiosos e importantes. Y ellos, por su parte, querrán estar cerca de ti, seguir tu guía, hacer lo que les propones. Porque también quieren ser exitosos. Y cuanto más te gustas tú, más te gustarán los demás… y cuanto más te gusten los demás, más te gustarán a ti. Es un ciclo virtuoso que se eleva, te llena de alegría, te transforma.

LA AUTOESTIMA EMPIEZA EN CASA

Una de las cosas que más admiro, por ejemplo, en lugares como Utah, es esa inclinación religiosa —si se le puede llamar así— por enfocarse en la familia. El valor que le dan a los hijos. Lo más grande que puedes hacer por tus hijos es criarlos con confianza en sí mismos, con una autoestima alta. Que se quieran, que se valoren, que se sientan personas dignas y capaces.

Eso es lo más importante del mundo. Me siento profundamente bendecido. He tenido la dicha de estar casado con una mujer maravillosa. Este junio cumplimos 40 años de matrimonio. Rita —quien, por cierto, acaba de venir por un cheque y unas flores— me confesó que prefiere el cheque a las flores. Así es ella.

Tenemos cuatro hijos maravillosos. Y jamás —repito, jamás— los hemos criticado ni castigado. Hemos tenido muchas conversaciones profundas, sí. Pero nunca los hemos humillado. Nunca hemos hecho nada que pudiera

Grown Through Learning GTL

dañar su autoestima o su confianza. Siempre les hemos dicho lo valiosos que son. Y hoy, tres de los cuatro están casados. Tenemos siete nietos.

Como decía mi querido amigo Charlie Jones: "Tenemos siete nietos, todos varones… excepto seis". Es decir, seis nietas y un nieto. Y eso es lo más maravilloso del mundo.

Lo que he observado es que mis hijos crecieron con alta autoestima, y eligieron parejas que también la tienen. Se tratan mutuamente como si fueran personas valiosas e importantes, y crían a sus propios hijos con esa misma confianza interior.

LA RISA: SEÑAL DE RELACIONES SANAS

¿Sabes cuál es una señal infalible de que tienes una buena relación —ya sea en casa, en el trabajo, donde sea—? Que ríen mucho. Las personas que tienen relaciones sanas ríen todo el tiempo.

Y es completamente cierto. Porque no puedes forzar una risa. No puedes decidir reírte, ni planear cuándo hacerlo o cuánto tiempo durará. La risa simplemente sucede. Es espontánea. Tiene que brotar desde el corazón. Desde tu mente.

Y por eso, las mejores relaciones que tenemos en la vida son aquellas donde la risa es constante. Siempre hay risas.

Si entraras a mi casa —especialmente cuando mis hijos eran pequeños— verías que en casa, todos nos reímos. Todo el tiempo. Mis hijos se reían sin parar, y muy pronto sus amigos empezaron a venir una y otra vez. Porque en nuestra casa, el ambiente era de risa, de alegría. Los niños estaban felices.

Pero bueno, me estoy desviando...

Vamos al punto. Número uno de las 7 C's del éxito que es la claridad.

Growth through Learning - GTL

7 CLAVES PARA ESTABLES CUALQUIER OBJETIVO

Aquí están las siete claves para establecer y alcanzar tus metas.

Y si las sigues, te lo aseguro: estas siete claves pueden hacerte rico.

CLAVE NÚMERO UNO: DECIDE EXACTAMENTE QUÉ QUIERES.

Decide con total claridad qué quieres lograr.

Y te sorprendería saber que la gran mayoría de las personas… no lo sabe.

Dicen: "Quiero ser rico."

¿Pero qué significa eso, exactamente? ¿Cuánto es "ser rico"? ¿En cuánto tiempo? ¿Qué vas a hacer para lograrlo?

Así que, primer pasó: *decide con precisión qué es lo que quieres.*

Si estás casado, si tienes pareja, siéntate con ella y decidan juntos qué es lo que quieren.

Una pareja unida en torno a un mismo objetivo —un esposo y una esposa trabajando juntos en una meta común— multiplica la energía detrás de ese propósito como nada más en el mundo.

A eso se le llama *el gran poder del "mastermind"*: dos mentes unidas como una sola.

Repito: *número uno es decidir exactamente lo que quieres.*

La prueba de Einstein para tu meta

Einstein solía decir que *si no puedes explicarle tu objetivo a un niño de seis años, y que ese niño se lo explique a otro niño de seis años y ambos lo entiendan… entonces tú mismo no sabes cuál es tu objetivo.* Refleja la importancia de la claridad y sencillez en la comunicación

Así que hazte esta pregunta:

¿Está tu meta tan clara como para que un niño de seis años pueda entenderla… y además decirte qué tan cerca estás de alcanzarla?

Growth Through Learning - GTL

Es una gran prueba. *La prueba de Einstein.*

NÚMERO DOS: ESCRIBE TUS METAS - EL PODER DEL PAPEL

Escríbelo. Escríbelo. Escríbelo.

No hay nada más poderoso que escribir tus metas.

Si no está por escrito… no es un objetivo. Es solo una fantasía.

Han hecho decenas de estudios —en Harvard, en Yale, en Cornell— comparando estudiantes que toman apuntes a mano con aquellos que escriben en computadora.

¿El resultado?

Los que escriben a mano… sacan siempre las mejores calificaciones.

Los que teclean sus notas… olvidan todo antes de que termine el día.

¿Sabes por qué?

Escribir activa tu mente subconsciente

Porque al escribir activas tres capacidades al mismo tiempo:

- La física, al mover tu mano.
- La visual, al ver lo que estás escribiendo.
- La auditiva, al decirlo mentalmente mientras lo escribes.

Es como lanzar un rayo láser desde una estación espacial directo al papel.

Y entonces, tu mente subconsciente lo acepta como una orden.

Una orden.

Y tu superconsciente empieza a trabajar en ello, las 24 horas del día.

Así que repítelo: *escríbelo, escríbelo, escríbelo.*

Una meta escrita puede cambiar tu vida

Growth Through Learning - GTL

Es increíble. Si lo único que hicieras hoy fuera escribir una sola meta… salir de esta charla con ese objetivo en papel… tu vida cambiaría para siempre.

Y entonces empezarías a ver cosas pasar. Coincidencias.

Dirías: "Qué raro, justo escribí esa meta esta tarde en la reunión… y ahora recibo esta llamada, o me llega esto por correo, o veo justo eso en la tele."

Es fenomenal.

Entonces, repaso:

1. Decide lo que quieres.
2. Escríbelo.

NÚMERO TRES: PONLE FECHA A TU OBJETIVO

Ponle una fecha límite.Dile a tu subconsciente cuándo lo quieres.

Dile: "*Quiero esto para tal fecha.*"

Cada meta debe tener una fecha de caducidad.

Escribe: *"Logro esta meta para tal día."*

Y hazlo en tiempo presente.

NÚMERO CUATRO Y CINCO: HAZ UNA LISTA POR ORDEN DE PRIORIDAD.

Haz una lista de todo lo que se te ocurra que puedas hacer para alcanzar esa meta.

Todo. Y a medida que vayas pensando en más cosas, agrégalas a la lista. Sigue escribiendo. Una y otra vez.

A veces se te ocurrirá algo a media noche. Ten una libreta al lado de la cama y anótalo de inmediato. No confíes en tu memoria.

Escríbelo. Solo empieza. Sigue escribiendo. Escribe.

Growth Through Learning - GTL

Escribirlo todo transforma tu rumbo

Y si te despiertas en mitad de la noche con una idea, ten una libreta junto a tu cama y anótalo de inmediato, antes de que lo olvides. Solo escríbelo. Escríbelo. Escríbelo.

Este paso es verdaderamente crucial. Es un punto de inflexión.

EL PODER DE LAS LISTAS: THE CHECKLIST MANIFESTO

Como si un gigantesco barco empezara a girar en mitad del océano, tu vida empieza a cambiar de rumbo cuando te comprometes a escribir los pasos que debes seguir.

Y mira, yo no suelo recomendar libros de otros autores, porque he escrito muchísimos libros propios, y he resumido cientos de los que he leído a lo largo de los años. Pero hay uno que me marcó profundamente. Se llama *The Checklist Manifesto.*

¿Alguien lo ha leído?

Ese libro lo escribió un médico. Un médico de urgencias. Y en él habla sobre el enorme valor de las listas de verificación (checklists) cuando estás tratando de lograr algo: fundar un negocio, criar un hijo, mejorar tu salud… lo que sea.

Él dice: *"Haz una lista."*

Y señala que todo lo valioso en el mundo —esta sala, un automóvil, una piscina— todo se construyó siguiendo una lista.

Y lo más poderoso de crear una checklist antes de comenzar cualquier proyecto, es el efecto extraordinario que tiene sobre tu vida.

El autor cuenta, de manera muy entretenida, cómo las personas que no usan listas… mueren, quiebran, fracasan.

Y cómo los individuos más exitosos en las finanzas mundiales utilizan listas de verificación para organizar toda su vida financiera.

Growth Through Learning - GTL

También los empresarios.

Así que, si tuviera que recomendarte solo un libro, sería este.

Es corto. Y fascinante.

THE CHECKLIST MANIFESTO- CONVIERTE TU LISTA EN UNA CHECKLIST PRIORIZADA

Entonces, vuelve a tu lista de *metas y organízala por prioridad.*

Convierte esa lista en una checklist.

- ¿Qué va primero?
- ¿Qué va segundo?
- ¿Qué va tercero?

Y a medida que vayas obteniendo más información, reordena la lista.

Reescríbela.

Mueve cosas de arriba abajo.

Pasó número cinco… o tal vez ya vamos por el seis:

NÚMERO SEIS: ¡ACTÚA o TOMA ACCION!

Actúa sobre el punto más importante de tu lista.

Haz algo. Haz una llamada. Ordena ese libro.

Prepara esos documentos. Haz lo que sea.

No tiene que ser algo inmenso. Pero haz algo.

Es como el saque inicial en un partido de fútbol.

Solo patea el balón lo más lejos que puedas y pon el juego en marcha.

Y ahora viene el paso número siete —y escúchame bien, porque este es el que te hará rico, feliz, popular… ¡y hasta delgado! 😊

Growth Through Learning - GTL

NÚMERO SIETE: HAZ ALGO CADA DÍA QUE TE ACERQUE A TU META MÁS IMPORTANTE.

Haz algo cada día relacionado con tu objetivo número uno.

No dejes que pase un solo día sin avanzar.

Y ahora te voy a dejar con un ejercicio.

Un ejercicio poderoso, que deberías hacer en cuanto salgas de aquí.

Y, por cierto, a partir de ahora, cada vez que integres a alguien nuevo a tu equipo, hazle pasar por este ejercicio.

Y si no está dispuesto a hacerlo, no pierdas ni un minuto más con esa persona.

No tendrá éxito. No seguirá tu guía. No lo vale. Aquí va:

EJERCICIO FINAL: TUS 10 METAS DEL AÑO

Toma una hoja en blanco. En la parte superior escribe: "Metas" y la fecha de hoy. Y luego escribe diez metas que te gustaría alcanzar en los próximos 12 meses.

No pienses en cinco o diez años. Solo piensa en el próximo año.

Y escríbelas en tiempo presente, como si estuvieras haciendo un pedido formal.

Por ejemplo:

- *"Gano…"*
- *"Alcanzo…"*
- *"Peso…"*
- *"Conduzco tal coche…"*
- *"Soy dueño de…"*

Escríbelas como si ya fueran realidad.

Metas financieras, familiares, físicas, espirituales…

Growth Through Learning - GTL

Haz tu lista de diez.

IDENTIFICA LA META CON MAYOR IMPACTO

Luego, mírala y pregúntate: *"Si tuviera una varita mágica y pudiera cumplir una sola de estas metas en las próximas 24 horas… ¿cuál de ellas tendría el mayor impacto positivo en mi vida?"*

Busca bien.

Y esa meta… te va a saltar encima. Literalmente. Como una araña en una película de terror. Te va a agarrar. Ponle un círculo.

Y esa es la meta que vas a transferir a una nueva hoja en blanco.

LOS 7 PASOS PARA ALCANZAR TU META PRINCIPAL

Y con esa meta, sigues los siete pasos:

1. Escríbela. Que es lo que quieres.
2. Escribe. Ponlo por escrito.
3. Ponle fecha limite
4. Haz una lista de todo lo que debes hacer.
5. Organiza tu lista.
6. Toma acción.
7. Haz algo cada día.

Si haces esto…

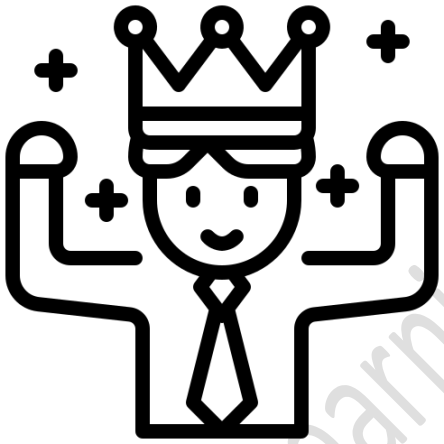
Solo este ejercicio simple…

Todos ustedes serán ricos. Nada, absolutamente nada podrá detenerlos.

Salvo ustedes mismos.

Growth Through Learning - GTL

SEGUNDO PILAR DEL ÉXITO



CONFIANZA (SÉ EL MEJOR AYUDANDO A LOS DEMÁS)

"La competencia se construye con práctica deliberada. Cuanto más haces, mejor eres, y cuanto mejor eres, más crece tu confianza."

— Brian Tracy

Growth through Learning - GTL

La segunda "C" es la "C" de competencia y Confianza.

Y el principio que encierra es muy sencillo: *solo puedes ganar mucho dinero si eres muy bueno en lo que haces.* Por eso, una de las cosas más importantes que puedes hacer es descomponer tu trabajo en habilidades específicas y

preguntarte: *¿cuáles son las competencias clave que necesito desarrollar para alcanzar el éxito?*

Habilidades como reclutamiento, formación, dirección, motivación, liderazgo, supervisión... Todas son fundamentales. Así que el primer paso es identificar con claridad: *¿qué habilidades necesito dominar para estar dentro del 10% superior en mi campo?*

No tienes que pertenecer al 1% de los mejores. Basta con formar parte del 10%. Porque no hay personas verdaderamente exitosas que no sean excelentes en lo que hacen. Todas lo son. Y lo son por una razón: trabajan constantemente en mejorar. Da igual si se trata de deportes, música, ajedrez o cualquier otro ámbito.

INVIERTE MÁS HORAS Y NO HAGAS DE TODO

Existe un estudio fascinante que lo explica —el nombre me vendrá en un momento, porque últimamente mi memoria se comporta como un carrusel— da vueltas, se me escapa, pero siempre termina por regresar... Ahí está.

Lo esencial de ese estudio es lo siguiente:

Las personas más exitosas dedican, en promedio, cuatro horas más al día a perfeccionar sus habilidades que el resto.

Esa es la diferencia. Mientras la mayoría no lo hace, quienes alcanzan la cima usan sus talentos naturales como punto de partida, pero *se transforman a sí mismos mediante un esfuerzo sostenido y deliberado*, puliendo una habilidad tras otra.

Y aquí viene otro punto crucial:

No intentes ser bueno en todo.

Esa es una receta segura para el agotamiento. Terminarás abrumado, frustrado... y te rendirás. Dirás: "Ya lo intenté antes, no funcionó".

Growth Through Learning - GTL

MI PUNTO DÉBIL: CERRAR VENTAS

Permíteme contarte una experiencia personal. Yo tenía veintitantos años, trabajaba en ventas, haciendo llamadas en frío, tocando puertas todos los días.

Vendía poco: una o dos ventas por semana. Vivía en una pensión diminuta, con una cama y un piso. Un baño pequeño. Apenas sobrevivía.

Te puedo decir con precisión cuánto dinero tenía en el bolsillo. Porque no llegaba ni al dólar.

Me levantaba a las cinco o seis de la mañana. A las ocho ya estaba listo, esperando frente a los negocios cuando abrían. Tocaba puertas de oficinas y tiendas todo el día. Por las noches iba a tocar timbres a casas y departamentos. Llamaba y llamaba.

Hice miles de llamadas. En mi primer año, realicé más de 20,000 intentos y apenas logré unas cuantas ventas.

Solo lo justo para sobrevivir.

Entonces, un día, me hice una pregunta que quiero compartir contigo: ¿De todas las habilidades necesarias en ventas, cuál es la que más me está frenando?

La respuesta fue clara: *cerrar ventas.*

DECIDÍ DOMINARLO

Ese era mi talón de Aquiles. Era entusiasta, positivo, tenía buena actitud… Los clientes estaban interesados, me recibían con amabilidad… pero al final de la conversación, llegaban esas palabras fatales: "*Lo voy a pensar.*"

O peor aún:

- "Déjame pensarlo…"
- "Déjame hablarlo con alguien…"
- "¿Podrías dejarme más información?"

Growth Through Learning - GTL

Todas esas frases querían decir lo mismo: *Adiós para siempre.*

Así que tomé una decisión.

Recuerdo perfectamente el momento: la fecha, la hora y el lugar. Estaba en mi pequeña pensión, solo, cuando decidí que iba a aprender a cerrar ventas. Iba a volverme excelente en eso. Y comencé a leer absolutamente todo lo que encontraba. Encargaba libros por correo, buscaba recursos, estudiaba todo lo que tenía que ver con la psicología, las técnicas, los métodos para cerrar ventas.

Un año después, mis ingresos se multiplicaron por diez.

Esa decisión cambió mi vida para siempre.

TODO SE PUEDE APRENDER

Pasaron los años. En un principio no sabía cómo hacerlo. Y luego lo supe. Porque todas las habilidades se pueden aprender. Todas.

Y tú puedes aprender cualquier habilidad que quieras. Solo necesitas averiguar qué hicieron otros antes que tú, y practicarlo. Eso fue lo que hice.

Después empecé a reclutar a otros vendedores. Y les enseñaba lo mismo: "*Este es el producto. Estas son sus ventajas y beneficios para nuestros clientes. Y así es como se les pide que tomen una decisión*".

Y ellos también tuvieron éxito. Muchos de ellos hoy son millonarios. Multimillonarios. Algunos tienen múltiples negocios. Y varios me han dicho: "*Tu entrenamiento, cuando yo tenía veintitantos, sin rumbo, sin un centavo… cambió mi vida para siempre.*"

NO ES MANIPULAR, ES AYUDAR

Y lo más importante de todo fue esto: logré que la gente tomara una decisión. Yo les pedía que decidieran.

Mucha gente en esta sala, lo sé, tiene problemas para cerrar ventas.

Growth Through Learning - GTL

Todos los tenemos cuando empezamos.

Eso es donde estás hoy. Pero no es dónde vas a estar dentro de tres meses.

Tres meses a partir de ahora, serás tan peligroso que haría falta contenerte, por tu seguridad y la del resto de la sociedad. Porque serás capaz de cerrar cualquier trato, con cualquier persona.

Y no, no estoy hablando de presionar. Esto no va de manipular.

¿Sabes lo que es un buen negocio?

Es ayudar. Tú eres un ayudador.

Estás ayudando a las personas a mejorar la calidad de su vida, su salud, su bienestar, el de su familia.

EL VERDADERO SIGNIFICADO DE "MERECER"

Y cuando empiezas a verte como un ayudador, entiendes que tu trabajo consiste en ayudar a las personas a ver cuánto mejor podría ser su vida si escuchan tu consejo, si siguen tu orientación. Eso es lo que haces.

Earl Nightingale dijo algo hace muchos años: "*No obtienes en la vida lo que quieres. Obtienes lo que mereces.*"

Y eso me hizo pensar. ¿Merecer? Merecer…

La palabra "merecer" viene del latín: *"De-" significa "de", y "servir" es "servicio".*

Es decir: *mereces lo que recibes en la vida por el servicio que prestas a los demás.*

QUIEN MÁS SIRVE, MÁS GANA

Y las personas que sirven al mayor número de personas de la mejor manera posible, son las que ganan más dinero… en el menor tiempo.

Y hay algo más:

Growth Through Learning - GTL

- Cuando ayudas a otros a mejorar su calidad de vida, tu autoestima sube.
- Tu confianza también.
- Te sientes feliz.
- Te caes mejor.
- Te caen mejor los demás.

Es lo más increíble: entras en una especie de espiral ascendente.

MERECER LA VENTA AYUDANDO SINCERAMENTE

Y todo empieza por merecer que las personas te compren, porque buscaste sinceramente formas de ayudarles.

- ¿Cómo puedo mejorar la vida de esta persona?
- ¿De su familia?
- ¿De su trabajo?

Esa es la pregunta. Esa es tu misión. Mírate como un ayudador. Y haz lo necesario para merecer más.

LA OBSESIÓN DE LOS GRANDES LÍDERES

Mira a Steve Jobs, a Bill Gates, a los multimillonarios hechos a sí mismos.

Todos ellos tenían una obsesión: Un producto. Una idea. Algo que realmente pudiera mejorar la vida de las personas. Y hablaban solo de eso. Pensaban solo en eso. Vivían para eso. Y las únicas personas que sobrevivían en sus *compañías eran aquellas que compartían esa obsesión por el servicio al cliente.*

Tom Peters, en su libro En busca de la excelencia, decía: "*El principio más importante de todos es la obsesión por el servicio al cliente.*"

Así de claro. Las personas más exitosas, mejor pagadas, más influyentes… solo piensan en servir. En ayudar. En mejorar la vida de los demás, todo el tiempo. Y ese es el nivel de competencia que tú quieres alcanzar.

Growth Through Learning - GTL

Primero: tener metas claras. Y después: preguntarte —con honestidad—

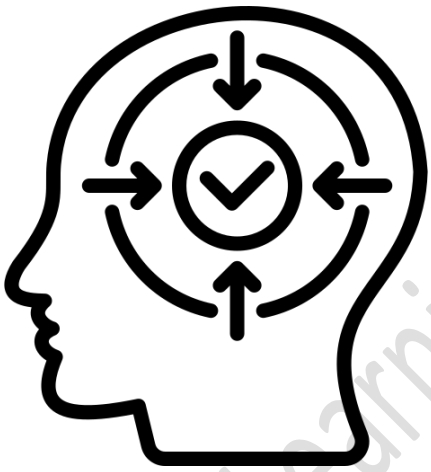
¿Qué es eso que realmente, profundamente, amo hacer… que también mejora la vida de otras personas?

Y una vez que lo descubres, te dedicas por completo a ello.Te vuelves cada vez mejor en eso. Día tras día. Hora tras hora.

Y entonces, todo cambia.

Growth Through Learning - GTL

TERCER PILAR DEL ÉXITO



CONCENTRACIÓN

Growth Through Learning - GTL

"Enfocarte en una sola cosa a la vez es la clave para lograr resultados extraordinarios."

— Robin Sharma

La tercera "C" del éxito es la C de concentración. Y aunque no necesariamente están en orden de importancia, esta representa una habilidad esencial: la capacidad de enfocarse. Ya hemos hablado de ella antes, pero merece su propio lugar destacado. La concentración es tu habilidad para centrarte con determinación en una sola cosa a la vez, y trabajar en esa única tarea *hasta que esté completamente terminada.*

Significa tener la disciplina suficiente para no hacer nada más. No permitir que el correo electrónico, las notificaciones, los sonidos ni las distracciones

habituales te desvíen. Es la capacidad de enfocarte como un rayo láser en una única acción.

LA IMPORTANCIA DE UN BUEN TÍTULO

Hace algunos años escribí un libro titulado *Duplica tus ingresos y duplica tu tiempo libre.* Lo envié a un editor, quien me dijo algo muy interesante: "El título de un libro es crucial". Le pareció un título interesante, pero algo insípido. Me sugirió que explorara uno de los capítulos, concretamente el capítulo 15, que se titulaba "*21 secretos poderosas de dejar de postergar y hacer más cosas en menos tiempo*".

Uno de esos capítulos se llamaba *Trágueselo esa sapo.* El título provenía de una cita de Mark Twain. Él decía: "Si lo primero que haces al levantarte es comerte una rana viva, puedes pasar el resto del día con la satisfacción de saber que probablemente ya has enfrentado lo peor que te podía pasar". Twain, con su característico humor, añadió dos corolarios o principios:

1. *Si tienes que comerte una sapo, no te sientes a mirarla demasiado tiempo.*
2. *Si tienes dos sapos que comer, empieza por el más feo.*

Un buen amigo mío, de Salt Lake City, resume esta idea con una máxima de éxito: *haz lo peor primero.* Come el sapo más feo primero. Me encanta esa expresión.

UN CONCEPTO QUE CAMBIÓ VIDAS

Así que el editor volvió a mí y me dijo: "Si tomas ese título y lo conviertes en el nombre del libro y desarrollas la metáfora de tragarte el sapo — prepararte, empezar por lo más importante— a lo largo de toda la obra, podríamos publicarlo como un libro en sí mismo. Tal vez hasta se vendan algunas copias".

Hoy, ese libro ha superado los 10 millones de ejemplares vendidos en 46 idiomas. Es el libro más vendido del mundo sobre gestión del tiempo. Me

Growth Through Learning - GTL

han escrito personas de todos los rincones del planeta —porque está traducido a tantos idiomas— y me dicen: *Este libro me hizo rico.*

- *Este libro convirtió a nuestra empresa en la número uno en Europa.*
- *Este concepto transformó nuestra vida.*
- *Duplicamos, triplicamos, hasta cuadruplicamos nuestros ingresos.*

EL PODER DE EMPEZAR POR LO IMPORTANTE

Todo gracias a una idea simple: una vez que determines cuál es la tarea más valiosa e importante que puedes hacer, empieza por esa. Y no hagas nada más hasta que la termines.

Ahora bien, la primera vez que intentes hacerlo, te parecerá muy difícil.

Napoleon Hill escribió un segundo libro tras el éxito de *Piense y hágase rico.* Ese libro se tituló *La clave maestra de la riqueza.* Y tras 260 páginas, por fin te da la respuesta. La clave maestra de la riqueza.

En el primer párrafo Hill explica: "En este libro aprenderá cuál es la clave maestra de la riqueza". Y así, dedica todo el libro a ideas y principios motivacionales. Pero la última línea del último capítulo, en la última página, dice:

"Ahora ya sabes que la clave maestra de la riqueza es la autodisciplina."

TODO EMPIEZA CON LA AUTODISCIPLINA

Y lo que hemos descubierto es que las personas más exitosas también han llegado a esa conclusión: la autodisciplina es la clave maestra del éxito.

Para que puedas escribir tus objetivos, hacer un plan, establecer prioridades y comenzar por la tarea más importante, necesitas una enorme dosis de autodisciplina. Si hasta ahora no lo has hecho, es porque no es fácil.

Pero como decía Goethe:

Growth Through Learning - GTL

Todo es difícil antes de ser fácil.

Todo lo que vale la pena es difícil al principio. Pero con el tiempo, se vuelve más sencillo y hasta automático. Al principio, tienes que obligarte a ti mismo, a disciplinarte conscientemente. Después, se vuelve cada vez más natural… y, curiosamente, empieza a hacerte feliz.

COMPLETAR TAREAS TE HACE FELIZ

Ahora, aquí viene lo más maravilloso:

Cuando te disciplinas para iniciar y completar una tarea —aunque sea solo una parte de ella—, te sientes como un atleta. Así que te pregunto: si un atleta corre una carrera y llega en primer lugar, ¿cómo lo llamamos?

Exactamente: el ganador.

He estudiado esto durante cientos, miles de horas. Y lo que se concluye es lo siguiente: cuando ganas, cuando llegas primero, tu cuerpo libera endorfinas, que los psicólogos llaman la droga natural de la felicidad. Te hacen sentir bien. Y también se libera dopamina, que es una forma de energía que se activa con una experiencia positiva.

Así que cuando completas una tarea, tu cuerpo libera esas sustancias y te sientes feliz. Por eso se le llama la droga natural de la felicidad.

¿Quieres sentirte feliz? Empieza y termina una tarea. Y obtendrás ese subidón. ¡Wow! Me siento bien.

ORGANIZA TU VIDA CON LÓGICA DE TAREAS

Yo organizo mi vida de esa manera. Organizo mis tareas con esa lógica. Mi esposa, Barbara, entra y me dice: "La cena estará lista en diez minutos". Y yo digo: "Perfecto, ¿qué tengo aquí que pueda hacer en diez minutos? Ah, esto lo termino en diez."

Siempre termino el día con una tarea completada. Es una cosa sencilla. La marco como hecha, la tacho. Me siento satisfecho. Me levanto sonriendo.

Growth Through Learning - GTL

Cuando haces que una persona se sienta como ganadora, se siente feliz. Y cuando tú mismo te disciplinas para completar algo, te das esa recompensa emocional.

UNA ADICCIÓN POSITIVA: TERMINAR LO QUE EMPIEZAS

Alfred Adler, uno de los grandes psicólogos de la historia, llamó a esto una adicción positiva. Decía que cuando empiezas y terminas una tarea, experimentas una subida. Y esa subida se vuelve adictiva. Empiezas a pensar: quiero esa sensación otra vez.

Pero es una adicción positiva: te hace feliz. Cada vez que inicias y completas una tarea, te sientes como un ganador. De verdad, te sientes como un ganador. Y quieres volver a sentirlo. Quieres repetir esa experiencia de victoria.

HAZ QUE TUS HIJOS Y TU ESPOSA SE SIENTAN GANADORES

Si quieres criar hijos felices, sanos y seguros de sí mismos —como explico en uno de mis programas, *21 secretos poderosas para criar hijos felices, sanos y seguros de sí mismos*—, una de esas 21 secretos es esta: haz que tus hijos se sientan ganadores constantemente.

Si estás felizmente casado, asegúrate de que tu pareja se sienta como un ganador o una ganadora todo el tiempo. ¿Cómo lograrlo? Elógiala. Dale las gracias. Reconoce lo que ha hecho bien. Felicítala por sus logros. Lo que sea, pero hazle sentir como un ganador. Porque cada vez que alguien empieza y termina algo —y ese esfuerzo es reconocido—, se siente como un ganador.

LOS TRES PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ÉXITO PERSONAL

¿Sabías que los mayores récords de velocidad en los Juegos Olímpicos se rompen ante las multitudes más grandes?

Growth Through Learning - GTL

Es un dato curioso: cuando hay 10.000 personas mirando, puede que haya un récord. Pero si hay 50.000… ¡wow! Y si hay 100.000, se rompen todos los récords del mundo. Porque cuanto mayor es la cantidad de aplausos y reconocimiento al ganar una carrera, más rápido corren los atletas. Es una idea fascinante.

Así que ahí tienes los tres primeros principios:

1. *Claridad*: tener absoluta claridad sobre tus metas y lo que necesitas hacer para alcanzarlas.
2. *Competencia:* volverte realmente bueno en tus tareas clave.
3. *Concentración:* enfocarte con determinación en tus tareas más importantes y no soltar hasta terminarlas.

Podría hablar durante dos días solo sobre la concentración. He puesto en práctica estos principios en todo el mundo. Pero con esto basta.

Empieza y termina tus tareas más importantes.

Growth Through Learning - GTL

CUARTO PILAR DEL ÉXITO

LAS RESTRICCIONES

"La autodisciplina es hacer lo que sabes que debes hacer, incluso cuando no tienes ganas de hacerlo."

— Jim Rohn

Growth Through Learning - GTL

El cuarto principio del éxito es lo que se conoce como *restricciones* que en inglés es *constraints*. Este concepto fue desarrollado hace años en Tel Aviv por un consultor en gestión, y tiene una aplicación universal y profundamente transformadora.

TU CUELLO DE BOTELLA DEFINE TU AVANCE

La idea es simple, pero poderosa: entre tu situación actual y la meta que deseas alcanzar, siempre existe un punto de estrangulamiento, una

limitación específica que determina la velocidad a la que puedes avanzar. Esa es tu restricción.

El arte de la vida, entonces, consiste en identificar cuál es esa limitación que hoy te está impidiendo avanzar hacia lo que deseas. Puede ser algo aparentemente trivial, como encontrar estacionamiento, o algo más complejo, como terminar una tarea importante o superar una barrera emocional. Pero siempre hay un factor limitante clave que actúa como cuello de botella.

LA PREGUNTA CLAVE QUE DEBES HACERTE

Hazte esta pregunta con frecuencia: *¿Cuál es la restricción principal entre dónde estoy ahora y hacia dónde quiero llegar?*

Y si tienes una meta clara, plantéate: *¿Cuál es el único factor que determina la velocidad a la que puedo lograrla?*

Esto no solo aplica a ti. También puedes utilizar este enfoque con tu equipo, con tus consultores, con cualquier persona con la que trabajes. Ayúdales a tener absoluta claridad sobre cuál es esa única cosa —esa palanca, esa barrera, esa limitación concreta— que si se elimina o mejora, lo cambia todo. No intentes cambiar el mundo de una vez. Cambia una sola cosa, y verás cómo el mundo empieza a cambiar contigo.

UN EJEMPLO PRÁCTICO: LAS VENTAS

Por ejemplo, hablemos de ventas. Puedo hablar durante días sobre ventas, como si diera una conferencia continua. Pero vamos a simplificarlo:

¿Quieres ganar más dinero? (Seguro que sí. Todos lo queremos).

¿Te gustaría duplicar tus ingresos esta próxima semana?

Yo doy un seminario que se titula "*Siete maneras de duplicar tus ingresos en los próximos siete días*", basado en cientos de horas de investigación. Pero aquí no te voy a dar las siete. Te voy a dar una sola. Y es la clave. Hazte esta pregunta: *¿Qué determina tus ingresos hoy?*

Growth through Learning - GTL

La respuesta está en identificar la restricción. ¿Cuál es el factor que los limita?

TU RESTRICCIÓN EN VENTAS: ¿A QUIÉN LE HABLAS?

En el contexto de un negocio de ventas, esa limitación suele ser el número de personas que reclutas o inscribes en tu negocio.

Quizá el problema esté en cerrar la venta. Quizá esté en que ese nuevo miembro no se activa, no se motiva, no empieza a hablar con otros ni a usar o vender el producto. Tal vez el factor crítico sea simplemente el número de personas nuevas con las que hablas cada día, cada semana, cada mes.

EL PROMEDIO EN VENTAS: SOLO 90 MINUTOS AL DÍA

Cuando hablo frente a audiencias de ventas —y la verdad, todos estamos en ventas de una forma u otra—, siempre comparto esta fórmula:

La persona promedio en Estados Unidos que vive exclusivamente de las ventas, y que tiene la palabra "ventas" en su tarjeta de presentación (esto aplica a aproximadamente el 17% de la población activa), dedica unos 90 minutos al día a hablar con nuevos clientes potenciales.

Noventa minutos al día.

Esto es así desde 1928 hasta hoy. Un día laboral tiene 8 horas, así que eso significa que esa persona dedica solo una quinta parte de su día a la actividad que realmente genera ingresos: contactar a nuevos prospectos.

LA FÓRMULA SENCILLA: DUPLICA TUS MINUTOS, DUPLICA TUS INGRESOS

Entonces, si quieres duplicar tus ingresos, la fórmula es sencilla, y ya sabes cuál es: *Duplica el número de minutos al día que hablas con nuevas personas.*

Growth Through Learning - GTL

No puedes controlar quién dirá que sí, quién comprará, quién se unirá o quién se convertirá en cliente. Pero sí sabes esto: *Si hablas con suficientes personas, suficientes personas dirán que sí.*

Así que duplica tu tiempo.

Por eso, aquí entra lo que yo llamo la Teoría de los Minutos de Brian: simplemente, duplica la cantidad de minutos que dedicas a hablar con personas nuevas cada día. Si ahora pasas 90 minutos, lleva esa cifra a 180. Si dedicas una hora diaria, lleva ese número a dos. Puedes calcularlo y registrarlo durante una semana: cada día, toma nota exacta del tiempo que dedicas a hablar con nuevas personas sobre tu negocio.

Y luego, comprométete a duplicarlo.

Ahora, no digo que lo hagas de la noche a la mañana. Puede que tardes una semana o incluso dos. Pero aquí está mi promesa: si duplicas tus minutos, duplicarás tus ingresos. Así de simple.

RESULTADOS REALES: DE ESCÉPTICOS A CREYENTES

Si duplicas el tiempo que pasas cara a cara, uno a uno—como dice mi amigo Ty: rodilla con rodilla, corazón con corazón—entonces duplicarás tus resultados.

He visto esto una y otra vez. Y es curioso cómo muchas veces la primera reacción es de escepticismo. En los seminarios, hay quienes se me acercan y dicen: "Esto es un disparate. Llevo años en este negocio, y con la competencia que hay, es imposible duplicar los ingresos solo por hablar más tiempo con la gente."

Y entonces pasa el tiempo.

Seis o doce meses después, vuelven. Me dicen: "¿Te acuerdas de mí?" Y la verdad, normalmente no. Pero ellos sí me recuerdan. Me dicen: "Yo era el que pensaba que todo eso de duplicar el tiempo era una tontería. Salí del evento decidido a demostrar que estabas equivocado. Quería probar que no tenías ni idea."

Growth Through Learning - GTL

Y luego me cuentan lo que pasó: la semana siguiente, duplicaron sus ingresos. Después de ocho años en el negocio, duplicaron sus ingresos en siete días. Y no podían creerlo.

¿Y SI NO DUPLICAS TUS INGRESOS? MEJORA TU ENFOQUE

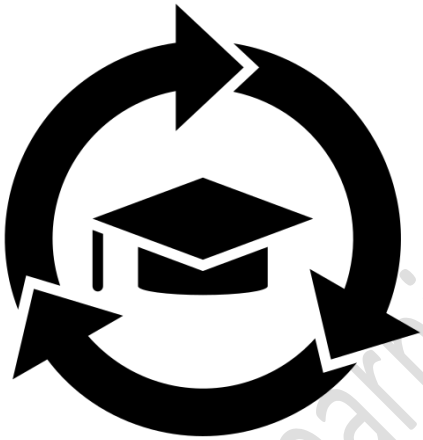
Me dicen: "Le conté a mi mejor amigo, se lo conté a otros colegas. Y todos los que lo intentaron también duplicaron sus ingresos."

¿Y qué sucede si no logras duplicar tus ingresos al duplicar tu tiempo? Entonces lo que haces es invertir ese tiempo extra con personas de mejor perfil, personas con más potencial, más interés, más compromiso.

Ahora se me acaba el tiempo—¡maldita sea!—pero antes de cerrar, quiero dejarte con el siguiente principio. El número cinco… no, perdón, el número cuatro: las restricciones...

Growth Through Learning - GTL

QUINTO PILAR DEL ÉXITO



APRENDIZAJE Y DESARROLLO CONTINUO

Growth Through Learning - GTL

"Cuanto más aprendes, más ganas. El crecimiento personal es la inversión más rentable."

— Brian Tracy

La quinta clave del éxito es *el aprendizaje y desarrollo continuos.* Consiste en dedicarte, sin excusas ni pausas, a mejorar constantemente en lo que haces. No se trata de una actividad esporádica: debe ser una parte esencial de tu

vida, tan natural y necesaria como respirar. Inhala. Exhala. Aprende algo nuevo.

EL ESTUDIO DIARIO DE LOS EXITOSOS

Las personas que han forjado su camino hacia el éxito —los millonarios y multimillonarios hechos a sí mismos— invierten entre una y dos horas diarias estudiando su campo. Buscan activamente nuevo conocimiento, nuevas ideas, nuevas perspectivas. No esperan a que el aprendizaje ocurra por accidente; lo convierten en una disciplina diaria.

Warren Buffett, recientemente desplazado del tercer al cuarto lugar entre los hombres más ricos del mundo, lee quinientas páginas al día. Dedica entre cinco y ocho horas diarias a la lectura, todos los días de la semana. Lee sin descanso. Y no es una coincidencia que sea una de las personas más ricas de la historia. Él y sus socios lo repiten una y otra vez:

"Tienes que leer. Tienes que aprender. Todo el tiempo."

HAZ DEL APRENDIZAJE PARTE DE TI

Haz del aprendizaje un hábito. Hazlo parte de tu identidad. Desconéctate del ruido: en serio, ni siquiera deberías saber si funciona la radio de tu coche. En lugar de eso, rodéate de conocimiento. Hoy existen infinitas herramientas para aprender: audiolibros, podcasts, cursos en línea. Plataformas como Audible te permiten descargar contenido y escucharlo donde quieras: en el coche, en el gimnasio, en casa.

Una sola idea puede cambiar tu vida. Puede hacerte rico.

Así que sigue alimentando tu mente. Invítala a crecer. Mantén la puerta abierta al descubrimiento constante. El éxito no es un destino, es una evolución.

Growth Through Learning - GTL

SEXTO PILAR DEL ÉXITO

COMPROMISO (ACCIÓN CONSTANTE)

GrowthThrough Learning - GTL

"El compromiso transforma promesas en realidad. Las personas comprometidas no buscan excusas, buscan resultados."

— Tony Robbins

La sexta clave es el compromiso, y no es un secreto: lo hemos dicho muchas veces porque es absolutamente fundamental. No hay éxito sin compromiso. Punto.

SIN LÍMITES CUANDO HAY ENTREGA TOTAL

Compromiso significa entregarte de lleno, con todo tu ser, a lo que estás haciendo. Significa persistir, una y otra vez, incluso cuando el camino se hace largo, incluso cuando las recompensas tardan en llegar. Si estás dispuesto a darlo todo —y a seguir dándolo día tras día— no hay límites para lo que puedes lograr.

Cada mañana, al abrir los ojos, debes tomar una decisión:

"¡Voy a triunfar en esto! No importa cuánto tiempo me lleve. No importa cuántas horas tenga que trabajar."

EL FUEGO INTERIOR QUE MARCA LA DIFERENCIA

Esa determinación, ese fuego interior, es lo que separa a los que sueñan de los que logran. Es el compromiso profundo lo que convierte una posibilidad en una certeza.

Growth Through Learning - GTL

SÉPTIMO PILAR DEL ÉXITO

CORAJE (CORAJE PARA EMPEZAR + CORAJE PARA PERSISTIR)

Growth Through Learning - GTL

"El coraje es la resistencia al miedo, el dominio del miedo, no la ausencia de miedo."

— Mark Twain

La séptima clave del éxito es el coraje.

Y el coraje, como bien dijo Winston Churchill, "*es con justicia considerado la más importante de las virtudes, porque de él dependen todas las demás.*"

El coraje tiene dos dimensiones.

CORAJE PARA COMENZAR

La primera es el *coraje de empezar*: el valor de lanzarte, de dar el salto, de asumir un riesgo. Es el coraje de intentar algo sabiendo que hay una alta probabilidad de fracasar. De enfrentarte a la posibilidad del rechazo, del ridículo, del error, y aun así dar el primer paso. Porque sí, puede doler. Puede afectar tu autoestima. Puede hacerte dudar.

Pero si no das ese primer pasó, nunca sabrás de lo que eres capaz.

CORAJE PARA PERSISTIR

La segunda dimensión del coraje es *la persistencia*: la fuerza interior que te impulsa a continuar. Es esa voz que te dice que sigas avanzando, incluso cuando todo a tú alrededor te dice que pares. Es esa energía silenciosa que te obliga a empujarte, a levantarte una vez más, a no rendirte nunca.

Recuerdo una transformación personal que viví hace muchos años, y hoy quiero compartirla contigo.

Salía con una mujer, antes de casarme, y me hizo una pregunta inesperada. Me miró y me dijo:

—*Brian, ¿cuál crees que es tu mejor cualidad?*

Me tomé un momento para pensarlo y le respondí:

—*Creo que mi mejor cualidad es que nunca me doy por vencido.*

Ella, una mujer extraordinariamente perspicaz —todavía la recuerdo con admiración— me respondió:

—*Esa es tu mejor cualidad.*

Y tenía razón. He hablado con miles de personas, y he confirmado que eso es cierto en mí: *no me rindo.*

Growth Through Learning - GTL

Y mis hijos tampoco se rinden.

EN MI FAMILIA, RENDIRSE NO EXISTE

En nuestra familia, "rendirse" no es parte del vocabulario. Podemos cambiar de estrategia, intentar algo nuevo, aceptar las pérdidas… pero nunca nos damos por vencidos.

Ahora, tal vez te preguntes:

¿Cómo se cultiva esa cualidad inquebrantable de la persistencia, que garantiza el éxito en la vida?

Muy sencillo: *si nunca te rindes, nada puede detenerte.* O de otra manera de decir es: *puedes aguantar, puedes lograr.*

Si no te das por vencido, entonces la única alternativa es que, eventualmente, vas a triunfar. Y no solo un poco. Vas a triunfar en grande.

TE CONVIERTES EN LO QUE TE REPITES

Existe una regla poderosa:

Te conviertes en lo que piensas.
Pero también: Te conviertes en lo que te dices a ti mismo.

Por eso, tienes que repetirte una frase mágica, una y otra vez: *"Nunca me doy por vencido."*

Dilo. En voz alta. *"Nunca me doy por vencido." "Nunca me doy por vencido." "Me gusto a mí mismo, y nunca me doy por vencido."*

Repítelo cada día. Díselo a tus hijos: *"Te amo, y tú nunca te das por vencido."*

SÉ COMO UN BULLDOG: NO SUELTES LA PRESA

Díselo a tus colaboradores. A tus amigos. Que sea algo que la gente asocie contigo. Que digan:

Growth Through Learning - GTL

"No sé mucho de él (o de ella), pero hay algo que tengo clarísimo: nunca se rinde."

Que te perciban como alguien que, como un bulldog, no suelta la presa. Que sigue. Que insiste. Que jamás se detiene.

Y si tú nunca te das por vencido, aquí va mi promesa para ti —mi garantía: Vas a convertirte en un enorme caso de éxito en los meses y años que vienen. Y de corazón, eso es lo que deseo para ti.

Gracias.

Growth Through Learning - GTL

RESUMEN: LAS 7 C'S DEL ÉXITO o LOS 7 PILARES DEL ÉXITO

El éxito no es cuestión de suerte, sino de principios.

A lo largo de décadas de estudio y experiencia, Brian Tracy ha identificado los siete factores clave que están presentes, sin excepción, en la vida de las personas más exitosas del mundo. Estos principios no dependen del talento natural, la educación formal ni de las circunstancias externas: dependen de hábitos, decisiones y actitudes que cualquiera puede desarrollar.

Brian Tracy ha dedicado décadas a estudiar los hábitos de las personas de alto rendimiento y de los millonarios que se hicieron a sí mismos. También los ha aplicado en su propia vida. Al fin y al cabo, nadie se convierte en un autor superventas con más de 70 libros ni en uno de los oradores motivacionales más solicitados del mundo si no predica con el ejemplo.

El 21 de julio, Tracy subió al escenario de Elite Academy ante miles de personas para enseñar las 7 C: siete principios poderosos que marcan la diferencia entre los millonarios autodidactas y el resto del mundo. Si bien, en palabras de Tracy, estos principios son simples, pocas personas los ponen en práctica. Si somos capaces de hacerlo, la riqueza y la felicidad nos esperan.

"No son complicadas", dijo Tracy hablando de las 7 C. "No tienes que ser un genio. Cualquiera puede hacerse rico. Pero lo más importante es la persona en la que te conviertes mientras te haces rico. Tienes que convertirte en una persona completamente diferente. Tienes que desarrollar un carácter que va más allá del 99% de las personas en este mundo. Honestidad, disciplina, relaciones de calidad; porque sin eso, nada es posible".

Aquí tienes un resumen de las Siete C. También te recomendamos leer los libros de Tracy. Tienen el potencial de cambiarte la vida.

Growth through Learning -GTL

1. CLARIDAD

El 80% del éxito proviene de la claridad: saber quién eres, qué representas y qué quieres lograr. Por el contrario, el 80% de los problemas y fracasos empresariales se deben a la falta de claridad.

Se les preguntó a cincuenta empresarios exitosos cuál era su mejor herramienta para gestionar el tiempo. Cuarenta y nueve de ellos mostraron un bloc de notas amarillo —dice Tracy—. Su herramienta de negocios era simple: simplemente hacer una lista. La mayoría de los negocios fracasan porque no tienen claridad. No piensan por escrito.

A lo largo de su discurso, Tracy enfatizó la importancia del lápiz y el papel. Es el proceso físico de escribir, no las palabras, lo que activa las tres áreas principales del cerebro y hace que nuestras ideas y objetivos perduren. Las siguientes 7 claves (¡y escribirlas!) pueden ayudarte a lograr mayor claridad y, consecuentemente, a aumentar tu confianza en ti mismo.

Clave 1: Decide exactamente lo que quieres.

La mayoría de la gente no sabe qué quiere ni cuándo quiere lograrlo. Asegúrate de que lo que quieres sea tan simple que un niño de 6 años pueda entenderlo y explicárselo a otro niño de 6 años.

Clave 2: Escríbelo.

Si tus metas no están escritas, son solo una fantasía. Si escribes una meta importante hoy, las cosas empezarán a suceder.

Clave 3: Establecer una fecha límite.

Hagas lo que hagas, no te fijes metas indefinidas. Toda meta debería tener una fecha de caducidad. Esta simple acción aporta un nivel extra de claridad que la mayoría prefiere ignorar.

Clave 4: Hacer una lista.

Growth Through Learning - GTL

A continuación, haz una lista de todo lo que necesitas hacer para lograr tu objetivo. No tienes que hacerlo todo de una vez. Ten un bloc de notas junto a la cama y añade cosas a medida que se te ocurran.

Clave 5: Organiza tu lista.

Una vez que tu objetivo esté claramente definido y hayas creado una lista de todas las acciones necesarias para lograrlo, es hora de organizarla. Priorízalas de mayor a menor importancia.

Clave 6: Tomar acción.

Actuar parece sencillo, pero es difícil. Ponte manos a la obra. Puede ser un paso sencillo, como revisar tu trabajo, hacer una llamada o pedir un libro. Lo importante es que te pongas manos a la obra y avances hacia tu objetivo.

Clave 7: Haz algo todos los días.

Tracy recomienda tomar una hoja en blanco y escribir los próximos 10 objetivos que te gustaría lograr. Luego, imagina que tienes una varita mágica y la capacidad de hacer realidad cualquiera de estos objetivos en las próximas 24 horas. ¿Cuál elegirías? Rodea ese objetivo con un círculo, escríbelo en una hoja en blanco y vuelve a empezar con estas siete claves.

2. COMPETENCIA

Solo puedes ganar mucho dinero si eres muy bueno en lo que haces. Pero muy pocas personas están dispuestas a dedicar el tiempo y el esfuerzo necesarios para convertir sus habilidades innatas en las habilidades adquiridas con esfuerzo que se traducen en éxito.

Para ganar más confianza, analiza tu trabajo y decide qué habilidades necesitas para estar entre el 10% superior en tu campo. Averigua qué han hecho otros antes que tú. Y luego ponte a trabajar. La confianza requiere horas y horas para alcanzarla.

Growth Through Learning - GTL

“En la vida no se consigue lo que se quiere, sino lo que se merece”, dice Tracy. “La palabra 'merecer' viene del latín y significa buen servicio . Quienes sirven a los demás son los más exitosos. A medida que desarrolles tus habilidades, busca maneras de ayudar a los demás y considérate siempre quien ayuda”.

3. CONCENTRACIÓN

La concentración es la capacidad de concentrarse en una sola cosa a la vez y concentrarse en esa tarea hasta completarla. Además, es extremadamente difícil de lograr, especialmente en un mundo lleno de correos electrónicos y notificaciones constantes. Para recalcar el punto, Tracy mencionó una cita famosa de Mark Twain y el título de su libro más conocido, " Cómete esa rana" .

«Lo primero que deberías hacer por la mañana es comerte una rana viva», escribió Twain. «Tendrás el placer de saber que probablemente sea lo peor que te pueda pasar en todo el día».

El punto en común de Twain y Tracy es que, una vez que hayas determinado lo más difícil y valioso que debes lograr, hazlo, sin importar lo desagradable que parezca. Las personas más exitosas del mundo comprenden la importancia de la concentración para su éxito. Y pocos en el resto del mundo comprenden lo difícil que puede ser.

4. RESTRICCIONES

Las limitaciones, o cuellos de botella, son los factores limitantes que te impiden alcanzar tu situación actual y la rapidez con la que puedes alcanzar tu objetivo futuro. Tracy advierte contra intentar cambiar el mundo. En cambio, identifica un solo factor e intenta aliviarlo. Si, por ejemplo, el

Growth Through Learning - GTL

crecimiento de tu negocio se limita al número de personas con las que hablas durante el día, intenta duplicar ese número. Duplica tus ingresos.

5. APRENDIZAJE CONTINUO

Al igual que respirar, mejorar cada vez más en lo que haces debe convertirse en algo natural en tu vida. La mayoría de los millonarios autodidactas que Tracy ha estudiado a lo largo de su carrera dedican entre 60 y 90 minutos diarios a estudiar su campo. Warren Buffett, famoso por leer 500 páginas al día. Recuerda: una gran idea puede hacerte rico, así que sigue leyendo y estudiando.

6. COMPROMISO

No hay éxito en el mundo sin compromiso. Sea lo que sea que decidas hacer, ponle todo tu corazón. Si te comprometes, nada en este mundo podrá interponerse entre tú y tus sueños.

7. CORAJE

La valentía consta de dos partes. La primera es empezar, lanzarse o emprender: arriesgarse ante el fracaso y el rechazo, donde el éxito está lejos de ser seguro. La segunda parte es la persistencia. La persistencia es la voluntad inquebrantable de seguir adelante y esforzarse, pase lo que pase.

"¿Cómo se desarrolla esta inquebrantable cualidad de perseverancia?", preguntó Tracy al público. "Recuerden que nada puede detenerlos si no se rinden. Nada en el mundo. Así que simplemente repítanse: 'Nunca me rindo'. Y si nunca se rinden, les prometo que alcanzarán un éxito enorme en los próximos meses y años.

Growth Through Learning - GTL